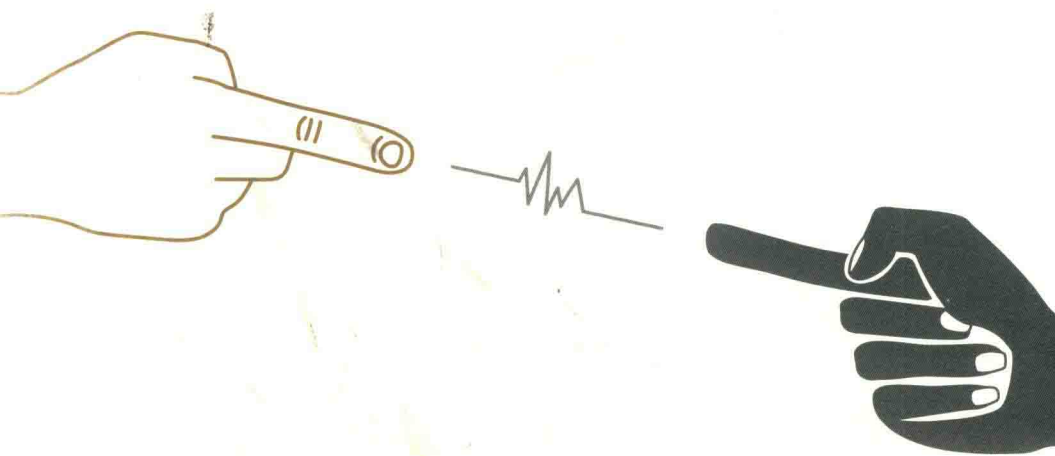


辩论的 艺术

The
ART OF
ARGUMENT



「美」乔·帕克 瑞贝卡·唐克林 —— 著
胡诚项

周 杰 —— 译

GUANGXI NORMAL UNIVERSITY PRESS

广西师范大学出版社

辩论的艺术

「美」乔·帕克 瑞贝卡·唐克林 —— 著
胡诚项

周 杰 —— 译

广西师范大学出版社
· 桂林 ·

图书在版编目(CIP)数据

辩论的艺术 / (美)乔·帕克, (美)瑞贝卡·唐克林, 胡诚项著; 周杰译. —桂林: 广西师范大学出版社, 2018. 1

ISBN 978 - 7 - 5598 - 0426 - 6

I. ①辩… II. ①乔… ②瑞… ③胡… ④周…
III. ①辩论—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 252636 号

出品人: 刘广汉

策划: 魏 东

责任编辑: 陈 维

装帧设计: 李婷婷

广西师范大学出版社出版发行

(广西桂林市五里店路9号 邮政编码: 541004)
(网址: <http://www.bbtpress.com>)

出版人: 张艺兵

全国新华书店经销

销售热线: 021 - 31260822 - 882/883

山东鸿君杰文化发展有限公司印刷

(山东省淄博市桓台县寿济路13188号 邮政编码: 256401)

开本: 890mm × 1 240mm 1/32

印张: 8 字数: 170千字

2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷

定价: 49.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷单位联系调换。

前 言

一切似乎都归于了平静。家具上不再有抓痕,昂贵的衣服上再也看不到破损的痕迹,也不用再反复清理地板上的排泄物。我女友终于放弃了继续养猫的念头。虽然我们一直在这个问题上争论不休,但是直到现在,我总算在这个问题上取得了胜利,而且她完全没有生气。显然她是心平气和地同意了我的想法。直到那一刻起,我才清醒地意识到,这么多年来学习辩论的技巧给我带来了多大的帮助,一切都值得了。

想知道如何赢得一个“无猫烦恼”的人生吗?那你一定得耐心地读完这本书,因为它是融合了我诸多心得体会的秘密武器。做一个巧舌如簧的论理大家,需要有足够的知识、技巧以及反复的练习。辩论是一个说服的过程,简单来说,就是获得你想

要东西的一个过程,当然这样来理解辩论,只是一个入门级的选手罢了。你会想要获得些什么呢? 升职加薪、考试满分、商场砍价,还是公司里约一个美丽的同事晚上看一场电影? 要想达成这些愿望,除非是你英俊无比、智慧、能力超强,不然的话,你还是得依赖辩才去说服那些人。

有关辩论的不良声誉

在滔滔不绝介绍辩论之前,我们需要给“辩论”正名。首先,大多数人认为辩论往往会导致争吵和争斗。例如:父母对孩子大喊大叫,老师对着学生喋喋不休,老板对下属拍桌子怒发冲冠等。但这些仅仅是对“辩论”字面意义上的理解,自然也谈不上是否有效。我为此找到了一位做销售的朋友取取经,想挑几个有意思的故事来说给大家听,毕竟做销售是需要每天和人“辩论”的。出人意料的是,我的那位朋友却说:“我从不和客人争论”,“而且争论一点儿也没用!”“那你又是怎么成功地把商品卖给你的顾客呢?”“那很简单!”她说道,“我只不过让顾客相信,这些商品是为他们量身定制的,完全不需要一点点的争论。”其实我的那位朋友所没有意识到的是,无论她知道与否,她所做的其实也是“辩论”。真正的“辩论”无关乎争吵或喊叫。尤其一个好的辩手,常常无须大声喊叫(除非对面的人看上去听力不太好)。

当然,说得漂亮的话,“辩论”能无声无息地说服对方和你

站到一起。就像工作时或在学校里,适时地称赞你的上司或老师那样。当然稍稍过一些的话,就会被人叫作“马屁精”了。而稍稍差一点的话,老板或者老师会认为你毫无感恩之心。所以两者之间的拿捏就需要恰到好处。有趣的是,虽然是处于前后的平衡点,却也是带你登上巅峰的关键。

其次,“辩论”对中国来说并不是舶来品,而是自古有之的,然而大多数人理解错了。在传统哲学流派间一直有着辩论的传统。儒家、道家、法家、墨家、农家、阴阳家等都不断地追问着真正的天理。曾经的至尊帝王甚至会召开学派大会,百家争鸣。作为各学派的集大成者,儒家和道家千百年来一直统领着各学派间的思辨,相映生辉。这也是被后世所称道的“诸子百家”。

当然你可能也会说到,中国虽然有着那么悠久的“辩论”历史,但是日常生活中却不常见啊!这其实就是第三个最为普遍的误解了。你是否经常有看到龙井茶、普洱茶的广告呢?爸爸妈妈是不是一直提醒你回家过春节呢?你朋友是不是经常拉着你去一家新餐馆试吃呢?其实,你每天都在被“辩论”包围着。“那又怎么样!可我并不需要为此去学习怎么和别人理论啊。只要我说得对,别人自然会听我的!”好吧,第四个常识性误解就在这里。

在1600年,伽利略提出了“地球围着太阳转”这一观点。他使出了浑身解数,各式的案例辅以精确的星球运行图以及最新式望远镜的佐证,是否又帮助他确立了这一学说的正统地位呢?令人遗憾的是,他却被投入了监狱。虽然他是一名伟大的科学家,但很明显,他不是一位出色的辩手。他许多不经意的措

辞,冒犯到了当时的政要和达官显贵。你是否也曾遇到有些人,虽然道理很对,可说起话来却让人恨不得封上他的嘴?即使你承认那人说话时心不在焉抑或是冒犯了观众,又或者是太吵或是太软绵无力,你也明白其实是那拙劣的说话技巧影响了事情的本意。这样说来,仅仅是正确本身并不完全有效,就像著名的哲学大家孟子说过:“予岂好辩哉?予不得已也!”

这本书能教给我们什么呢?

我们刚整理完毕一些关于“辩论”的误解,那这本书能教会我们些什么呢?这本书将会帮助你建立一系列对“辩论”的基本观,将教会你如何分析并根据观众去调整你的论据和论点,以便更好地说服他们,还将教会你如何找到人们论点中的逻辑漏洞,并找到制胜的办法。同时,我们会帮助你建立一个清楚有效的理论架构,并且在别人无意识的状态下轻松说服他人。所以这本书的价值绝对会让你感到物超所值。

当然,也有一些建议是这本书无法给到你的。比如,你老板希望你加班而你却想早点回家和朋友去打魔兽争霸游戏,又或者是朋友想和你进一步发展而你只想保持简单的朋友关系。我们并不是因为懒或者想藏私,而是因为“辩论”本身极为依赖事情发生时的情境。对老板说什么,依赖于老板究竟是怎样的人,他们喜欢或不喜欢什么,你是谁,你在公司的口碑如何,公司主营什么,它的经营状况以及其他种种客观因素。所以我们无法给你一

个固定的答案来应付以上那么多影响最终答案的不确定性。但我们能做得更好的是,教会你如何认知当下的情境,利用我们所给的武器分析、判断,最终创造一个符合实际情况的完美解决方案。

为什么应该相信你所说的话呢?

问得很好!在之后的章节中,我们就将着重介绍论理一方的身份、背景将如何影响到他们论据本身的效用。究竟为何你应该听从我们而不是其他中文书籍。当然,我也一时间没找到适用于初学者的参考书,因此我和我的团队花费很长的时间写下了这本书。

下面给大家介绍,我的好朋友乔·帕克(Joe Packer)——当狄邦教育集团最初希望在中国成立全国学术辩论联盟时,就把专业的乔从美国带到了中国。他虽然只在中国作了一年“辩论”教授,但在过去的十五年间一直从事“辩论”的学习和教学,不单单是一名好的辩手,也是一名优秀的学者、教授及导师。他在维克森林大学、匹兹堡大学和乔治城大学都获得了成功。他拥有传媒学的博士学位,现如今作为教授在中央密歇根大学教授“辩论”。

另一位叫作瑞贝卡·唐克林(Rebecca Conklin)。曾经在上海教授社会学、哲学、英语和心理学等多门学科长达六年之久。她拥有哈佛大学英语学科的硕士学位,并为《南华早报》撰写过

专栏。

最后一位,就是我,胡诚项(Benson,本森)。我不愿意吹嘘自己,不过本书的合著者坚持希望我完成这段自我介绍。我毕业于上海外国语大学的国际教育学院,完成了本科四年的对外汉语学习后,在一所国际学校任教三年。之后的三年一直在沪上知名的英锐教育从事辩论的推广和发展。接触过数十所公办、私立及国际学校,帮助过成百上千位中国学生走近“辩论”并热爱辩论。

相信以上三位合著者的资质能让你信任本书所提出的观点和建议,至少它能让你开怀一笑!

最后一条

在正式开启本书前,我们还有最后一条要介绍,相信你很快就会发现本书的另一大特点——幽默!(至少我们希望如此。)大多数的书想要教会你一些严肃的东西,但我们不会如此。《三国演义》是一本历史小说,但同时也充满武力和悬疑。史蒂夫·乔布斯的自传是一本学习商业技巧的书,同时也充满乔布斯本人的逸闻趣事。一般说来,奇闻逸事、搞怪趣图甚至一些无伤大雅的幽默笑话都会成为“辩论”不可或缺的重要因素。所以本书的风格也将趋于风趣,让读者更好地去感受这一风格的重要性。

例如以下这一案例的使用:老子曾与孔子相辩,为了更好

地说明“柔软灵活”往往比“坚硬”来得更好,他从几乎没有了牙齿的嘴里伸出了自己的舌头。很明显可以看到,他所展示的柔软的舌头比曾经坚硬无比的牙齿活得更久。

当然你可以争辩说,这么解释未必显得足够严肃。可谁又能保证,只有保证严肃的同时才能保持正确呢?真正重要的是,那个小小的伎俩能抓住看官的眼球,让你的观点深深植入对方的心中即可。到现在,你仍然可以在江苏省苏州市看到与这一逸闻相左的塑像。

在传递信息的同时,如何抓住对方的注意力显得非常重要。这也是本书为何选用刀塔游戏、魔兽世界、《海贼王》《生活大爆炸》等大家喜闻乐见的案例来帮助理解相关的内容。介绍以上的案例并非说明“辩论”本身是随意的,只是希望大家在学习的同时能够适时地放松开心一下。

以上就是引言的全部。正文将全部由帕克以第一视角来讲述,由瑞贝卡在尾声总结提炼。但不用担心,我将时不时地为大家提供中国人的视角和案例,帮助大家更好地理解本文的一些观点。在本书的最后,我还将和大家分享学习本书的一些心得体会,期待在尾声能再见到你!

目 录

第一章 人格权威	1
第二章 逻辑	32
第三章 辩论的结构	71
第四章 情感诉求	101
第五章 适应听众	127
第六章 谬误	151
第七章 调查研究	177
第八章 引人入胜	203
本森写在结尾的话	235

第一章 人格权威

你会听从照片中这个人给出的建议吗？在教授辩论课时，我会对上面这张相片问这个问题。不管我的学生是匹兹堡大学或是维克森林大学的本科生、美国的初中生、中国的高中生，大家的回答几乎一模一样：“想都别想！”客气一点的学生会说照片里的男人太年轻了，看起来没什么经验；不怎么客气学生会说这个男人看起来又丑又邋遢，有点吓人。但没有学生会问



乔·帕克，二十岁，大学生

他究竟提出了什么建议。学生十分肯定,不管这个男人说什么,都是不可信的。这学期的课程中我跟学生开了很多玩笑,而上文就是其中的第一个。其实他们毫不知情,自己连续几周都在认真地记录着照片里这个男人的建议,因为照片中的男人就是十年前的我!那时我还没有拿到博士学位,穿衣服也没什么品位。后来,我的学生对于自己曾经嘲笑过老师这件事,都感到很不好意思。不过他们那样做有道理吗?不相信那个年轻时的我,到底算不算是个正确的选择呢?

亚里士多德是自公元前3世纪起至今一直享有盛名的古希腊哲学家。他提出了“劝说论”这一行为中的三个构成要素: Ethos(人格权威), Pathos(情感诉求)和 Logos(逻辑诉求)。提到理由充分、逻辑合理的论证时,人们脑海中会想到 Logos。反之, Pathos 代表了论证体系中坏的一面,因为 Pathos 意味着使用愤怒、恐惧及友爱之类的情绪让别人去实现你想要达到的目标。而 Ethos 则是大多数人论证时完全不会想到的东西。Ethos 指的是说话者本身具有的品行、名声及外貌等。基本上 Ethos 和运用 Logos、Pathos 的那个人有关。不管论证中好的一面(Logos)、坏的一面(Pathos),或者不会被人想起的因素(Ethos),亚里士多德认为这三个因素对于劝服别人都十分重要。本章节探讨的是 Ethos,后面的章节中会继续探讨有关 Pathos 和 Logos 的内容。

为什么劝说者的品行对于劝服对象来说很重要呢?仔细想一下你的日常生活,或许你就会发现一个人的品行是多么具有

影响力。在学校做拼图游戏遇到困难时,你会问学霸;街头迷路时,你会找西装革履而非衬衫上沾着牙膏的人问路;在政治上,人们更关注国家主席而非路人甲、乙的观点。一个人的身份决定了我们在多大程度上重视他的想法。或许有人会说这不公平,为什么我们不能用某个论点所具有的客观价值来判断这个论点,而一定要看重是谁提出这个论点呢?或许学霸并不擅长拼图游戏,或许衬衫上沾着牙膏的人是肉肉导航仪。作为辩论老师,我们知道每个人都能提出有用的论点;新论点、新思维方式往往来自那些在某领域没有专业知识的人。比如孙吉发,一个普通的中国农民,却发明了便宜的义肢,从而帮助了数以百万的残障人士。有时为了能够使思维不受束缚,你自己应该先跳出常规的条条框框。但是这样做并不会因此而减少 Ethos 在论证中的重要性。请想一下:即使每个像孙吉发一样的人都能出人意料地创造出了不起的东西,但仍有数千万的医生在各自的专业领域发挥重要作用。如果人们必须从一位医生和一位贫苦的农民中随机选出一位来修复他们手的功能,选到医生的人应该会更加高兴和满意吧。

地球上有六十多亿人。对于纷繁的事物,每个人都有许多独到的见解。社交媒体让我们清楚地看到这种多样性——每一秒钟都有各种各样的观点发布到社交媒体上:微博、微信朋友圈或是脸书等。如果对于每一种观点都同样对待,那么我们一生就都会花在研究别人的主张上,自己作出的判断则会寥寥无几。几周前,我犹豫着要不要去看当时大热的电影《泰囧》,我本可以去读读微博、微信上的影评,但当时要打魔兽世界,还要

吃吃比萨,忙中偷闲写写书,所以我找了个电影品位和我相同的人——本书合著者之一本森一同去看。之所以相信本森,是因为我感觉之前他推荐给我的电影都不错,也正因为如此,我也逐渐开始喜欢他所喜欢的东西。同样的例子还有,如果我四岁的小表弟跟我说衣橱里有怪兽,我一点也不怕(因为他想象力过于丰富);但如果我二十八岁的妹妹说衣橱里有怪兽,我必定会跑出门外(并找人帮忙,因为她可能喝高了)。而这就是 Ethos。上面所列举的例子我都可以通过自己的实地调查,很方便地来判断别人的说法是否正确:我可以去看《泰囧》,自己判断好不好看;我可以亲眼去瞧瞧判断衣橱里有没有怪兽,但 Ethos 帮我省去了凡事都亲力亲为所带来的麻烦。

在教育心理学(瑞贝卡的专长)中,我们会把 Ethos 称作启发式方法的一种。启发式方法类似于你在解决问题时依据经验所走的捷径。一般来说,使用启发式方法去解决问题或者作出评判时,你需要专注于该复杂情况或者问题的某一(重要)方面。前面所举的例子中,专注的重点分别是学习成绩、外貌、地位或者过去的言行。启发式方法的不足之处在于它们本身并不完美,所以当在时间或者信息有限时使用效果最佳。而且我们得承认,平时生活中作多数决定时,可以用来作为判断依据的时间和信息都是有限的。所以,就这些而言, Ethos 只能算是一种有效的(但并不完美)的启发式方法。

Ethos 甚至可以用在更为复杂、涉及面更广的话题上,至少作初步判断的时候会用到。比如在美国有个关于“人类是否引起全球气候变暖”的辩论,涉及多个科学领域的众多信息。人

们争论的话题包括复杂的气候模式、气温记录、北极冰芯、火山爆发、植物生长以及上百种其他因素。就算有人给我看很多气候模式的数据,对我来说都没什么意义,因为我没有接受过专业学习能去分析这些数据。如果自己没有办法读懂这些科学数据,我究竟应该相信哪一方呢?

简单来说,我相信那些认为是由于人类行为导致全球变暖的人,因为根据我的世界观,他们有更出色的 Ethos。绝大多数的科学家都同意全球变暖是一个问题,而大多数否认全球变暖是个问题的人都没有科学背景或资历。在我看来,如果一个人没有科学背景和资历,那么他也就没有专业能力去理解气候问题的本质。有时候,那些否认全球变暖的人往往和排放温室气体的企业有某种联系,也就是说,他们主张“气候变暖不是问题”这一论断的背后是有经济动机的。所以尽管我无法理解全球变暖辩论中很多具体的论证,但由于那些认同“全球正在变暖”这个观点的人们所具备的 Ethos,我还是相信全球变暖是个事实。

你会发现,其实 Ethos 作为劝说技巧被用在各个方面。正是由于其重要性,很多公司每年会在这方面投入数十亿美元。每次在中国逛街,我就会看到许多姚明代言的产品。比如,姚明代言了某肥皂的品牌,你、我或其他人都不会认为姚明是个清洁专家,那为什么让他代言就有效果呢?正是因为姚明在中国很受尊重,他一旦代言就暗示产品质量好。我们相信姚明是不会让自己的名字和假冒伪劣产品联系到一起的。公司通过把姚明的肖像印在包装上的方式,就是在利用他的 Ethos 来劝说顾客

购买他们的产品。

2009年,高尔夫选手泰格·伍兹成为第一位身家十亿美元的运动员,而他收入中很大一部分就来源于他的代言费。他一向因自律而闻名,所以美国民众都认为他值得信赖。然而当他那则重大的性丑闻消息爆出后,情况似乎在一夜之间就彻底不同了。伍兹背着妻子和多名女子有染的消息揭露之后,人们不再尊重他了。他也失去了AT&T、埃森哲、豪雅、佳得乐以及吉列等主要的广告代言。对这一变动,这些公司都未给予明确的解释,但很可能是因为伍兹新的、更差劲的Ethos无法再劝服人们使用他们的产品吧。事实上,产品上附着他的名字和肖像反而会使该产品损失更多消费者,所以大家都抛弃了他,当然其中也包括他的妻子。

理解Ethos的劝说作用会让你在任何辩论中一开始就获取优势。正如我所提到的,Ethos与人的品行相关,而大多数人认为品行是不可更改的。然而,聪明的修辞家却可以像变色龙一样改变观众对于某个人的Ethos的认识。

我最喜欢的故事之一可以充分说明这一点。那时我在维克森林大学做辩论教练,我们带着两人一队、共三支队的辩论选手去参加一个辩论联赛。辩论赛的题目是“美国最高法院是否应该推翻一系列重要的法律决议”。我们最强劲的对手是来自乔治·华盛顿大学的一支队伍,队中有位该校有史以来最优秀的辩论者,我们叫他乔治。乔治非常棒,即使他的同伴表现十分糟糕,他也能赢得辩论赛。尽管所有的参赛者都知道乔治很可能会赢得比赛,却没有人知道他的搭档叫什么名字。当得知我们